

广誉远中药股份有限公司 关于接待投资者集体调研的公告

特别提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广誉远中药股份有限公司（以下简称“公司”）于 2016 年 11 月 7 日下午接待了投资者的集体调研，现将相关情况公告如下：

一、参加集体调研情况

调研时间：2016 年 11 月 7 日下午 13:30-16:00；

参与对象：东海证券、中信建投证券、湘财证券、中信证券、安信证券、广州证券、东兴证券、国融证券、新时代证券、富国基金、海佑基金、泓德基金、华鑫信托、九泰基金、中航信托、泰达宏利基金、天堂硅谷、兴业全球、华夏保险、民生银行、东方资产管理公司、华融资产管理公司等 90 多家证券公司与机构投资者；

公司出席人员：公司董事长张斌先生、总裁杨红飞先生、董事会秘书郑延莉女士；

财务顾问出席人员：朱剑、黄万、盛少华、刘丽、雷婷婷等；

调研方式：访谈。

二、此次集体调研的主要内容

（一）公司情况介绍

山西广誉远国药有限公司（以下简称“山西广誉远”）拥有悠久的中医药文化历史，最早可追溯至明朝嘉靖年间设立的广盛药店（早于同仁堂 128 年），距今已有 470 多年的历史，是中国现存历史最为悠久的中药企业与药品品牌之一，为无断代传承时间最长的制药企业，曾与

北京同仁堂、杭州胡庆余堂、广州陈李济并称为“清代四大名店”，为国家商务部首批“中华老字号”企业。山西广誉远“龟龄集处方和工艺技术”、“定坤丹处方和工艺技术”、“安宫牛黄丸制作技艺”为国家级非物质文化遗产代表性项目，其中“安宫牛黄丸制作技艺”被文化部批准为“国家级非物质文化遗产生产性示范保护基地”。山西广誉远龟龄集、定坤丹、安宫牛黄丸、牛黄清心丸等系列产品是在数百年来对相关疾病的发生、治疗研究和生产经验基础上，依据古代名家名方，结合中医相关理论，广为流传至今。山西广誉远的古法炮制工艺成为其最重要的核心竞争力之一，在未来的发展中，广誉远将围绕精选道地药材、传承古法炮制，全产业链打造“广誉远精品中药”发展战略，将广誉远打造成为：以中医药文化体验和中医诊疗服务体验为两翼，移动互联网化、为中国中高端家庭提供中医健康养生和个性化解决方案、成为高品质产品的综合提供商。

（二）公司重大资产重组情况介绍

公司拟以发行股份的方式购买西安东盛集团有限公司、宁波鼎盛金禾股权投资合伙企业（有限合伙）、樟树市磐鑫投资管理中心（有限合伙）合计持有的山西广誉远 40%股权，同时向不超过 10 名特定投资者发行股份募集配套资金 86,204 万元，用于山西广誉远具体项目的建设以及支付中介机构费用。

本次募集配套资金的定价基准日为公司第五届董事会第二十五次会议决议公告日，发行价格不低于 26.56 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日股票交易均价的 90%。按照本次发行底价 26.56 元/股计算，向不超过 10 名特定投资者发行股份数量将不超过 32,456,325 股。

（三）问答环节

1、公司前三季度各品种的收入构成？

公司前三季度实现营业收入 6.2 亿元，完成全年预算的 63.3%，各板块的收入构成情况分别为：传统中药 3.66 亿元、精品中药 1.03 亿元，养生酒 0.32 万元，医药商业 1.19 亿元。

2、目前销售人员的数量是多少？未来三年的销售规划是怎样的？

目前公司医院销售人员和 OTC 销售人员均在 300 人左右。今年年底之前，公司预期将

OTC 药房覆盖数量从 10 月底的 35,000 家增加到 70,000 家。因而预计到年底，OTC 销售人员将达到 500 人左右。

3、公司两个国家秘密配方的保密续期情况如何？

10 月份，公司已经就此事项发布公告，详细予以了说明。由于国家管理部门相关定密权限的移交工作尚未完成，导致公司保密续期仍在等待之中。目前，公司已经按照之前的续期要求完成了保密工作自查，并主动与相关部门沟通，确保在相关管理部门确定权限并完成管理权移交后，第一时间完成延期工作。

4、公司 1-9 月份毛利率提高的原因以及销售费用率高于同行业水平的原因？

公司去年完成非公开发行后，流动资金的补充使公司实现了对中药材的季节性采购，原材料的集中与批量采购，使产品的成本较之前得到一定程度的下降，毛利率得以提升。

公司的营业收入目前处于快速增长的阶段，前三季度销售费用率达到 48.2%，高于同行业水平，但与去年同期相比降低了 3.5 个百分点。一般来说，以医院带动 OTC 销售且采用自建队伍销售模式的制药企业，在成长期销售费用率为 50%-55%，步入到成熟期之后，销售费用率在 45%以下。公司作为此类模式的企业，由于前期市场投入大，医院、药店开发迅速，故销售费用率偏高，但未来随着销售收入的进一步提升，固定成本的摊薄，品牌效应的提升，销售费用率会逐步下降，预计会控制在 42%左右。

5、目前 OTC 药店销售情况怎么样，未来预期怎么样？

2016 年 3 月 20 日定坤丹水蜜丸上市以后公司全面启动 OTC 销售战略，截至 2016 年 9 月末，OTC 渠道实现的销售已经占到传统中药销售收入的 65%左右，10 月底，公司覆盖的 OTC 药店已达 35,000 家，预计今年年底，可覆盖至 70,000 家。

6、公司对名贵药材原材料有什么保障措施？目前的名贵药材储量对公司未来营收状况有什么影响？

在上游原材料保障方面，公司已开始着手种养殖基地的布局，同时，在人参、枸杞等道地药材区域，公司也陆续开展合作。公司在中药生产过程中所需原材料的供应上在可预见的五年

内不存在问题。

7、公司对杏林壹号 O2O 互联网医疗业务未来的发展有什么计划？

去年互联网医疗是风口，公司从去年开始组建技术团队开发搭建平台，做线上线下中医服务综合整合。由于政策等原因，公司相应对此作出调整，对该项目公司虽不会重金投入，但会将杏林壹号定位成线上线下联动平台。线上主要提供以下服务：轻问诊服务；照方抓药、煎药、快递服务；提供未来中医馆线上的咨询挂号预约服务；提供个人健康、病历数据云端管理服务。长远来讲，随着线上医生数据和评价系统逐步完善，最终建立家庭医生、健康管家系统。杏林壹号 O2O 是助力广誉远从生产型企业转换成医疗服务型企业的核心平台和工具。

8、公司销售医院和 OTC 的占比情况，哪一个是公司的重点？

截至 9 月底，医院销售在传统中药销售的占比为 35%左右。医院和 OTC 均为公司的重点，以学术为根本，为市场销售理论背书，才能进一步拉动 OTC 市场的销售，共同提升公司销售收入。

9、是否可以介绍一下广誉远药品生产和销售在时间方面的安排？

目前工厂一天生产 8.5-9 小时，一周工作 6 天，可以保证 2016 年经营目标的实现。明年新工厂建成之后，下半年会陆续开始恢复生产一些产品，如小儿化毒丸、甘露消渴丸、西黄丸、小儿保婴散等。

特此公告。

广誉远中药股份有限公司董事会

二〇一六年十一月九日